VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly

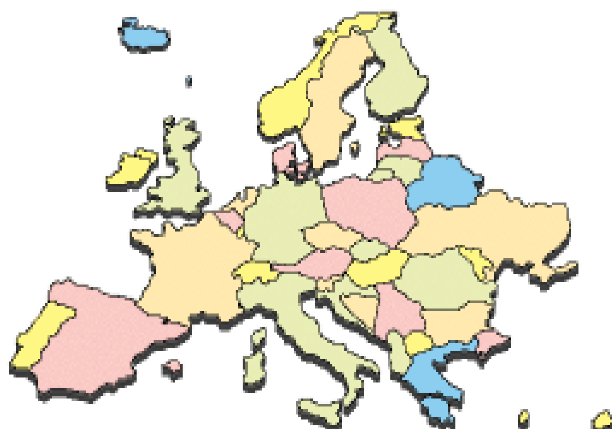
SỐ 12



Kinh tế VN năm 2002:
Mỗi tỉnh đang tìm hướng đi riêng



DN Xuất nhập khẩu vui mừng với P/L Hải Quan



Thị trường châu Âu

Tin tức Việt Nam và Thế giới (2 – 7)

Các địa phương và giải pháp phát triển kinh tế năm 2002 (8 – 10)

Dịch vụ tư vấn thuế: Cần thiết cho Doanh nghiệp (11 – 12)

Tin tức chứng khoán (13 – 14)

Các Công ty thông báo trả cổ tức (15 – 16)

Cung cầu hay yếu tố tâm lý khiến giá CK liên tục giảm? (17)

Làm thế nào để nhiều công chúng tham gia Thị trường Chứng khoán VN? (18)

Thuật lợi và thách thức khi xuất khẩu sang EU (19 – 21)

Quy định về nhập khẩu hàng dệt may vào Australia (22 – 23)

Đông Âu: Thị trường tiêu thụ hàng may mặc lớn vào năm 2004 (24 – 26)

Người chủ ngân hàng bướng bỉnh (27-30)

TIN TỨC VIỆT NAM

1 - Quý 1/2002: Xúc tiến thương mại trọng điểm thị trường Mỹ



Theo Cục Xúc tiến thương mại Bộ Thương mại (Vietrade), trong quý 1 năm 2002, công tác xúc tiến thương mại sẽ tập trung vào thị trường Mỹ. Cụ thể, Vietrade sẽ tổ chức đoàn doanh nghiệp đi khảo sát tìm hiểu thị trường Mỹ, đoàn đi khảo sát tìm địa điểm thành lập trung tâm phát triển thương mại và giới thiệu sản phẩm Việt Nam tại Mỹ.

Bên cạnh đó, Vietrade cũng sẽ tổ chức giới thiệu cho doanh nghiệp về Hiệp định thương mại Việt - Mỹ cùng các văn bản pháp quy về quy chế, thể lệ hàng nhập vào Mỹ; phát hành miễn phí cuốn sách 160 câu hỏi - đáp về Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ cho doanh nghiệp.

2 - Từ 1/2/2002 : các ngân hàng thực hiện quy chế cho vay mới



Nông dân đến NH Nông nghiệp xin vay vốn

Quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng với khách hàng (thay thế quy chế đã được thực hiện từ 15/9/2000) vừa được Thống đốc Ngân hàng Nhà nước (NHNN) ký ban hành và sẽ có hiệu lực từ ngày 1/2/2002. Theo quy chế cho vay mới, tất cả các loại nhu cầu vốn của khách hàng đều được các NHTM đáp ứng, trừ 3 nhu cầu sau : mua sắm tài sản và các chi phí hình thành nên tài sản; đáp ứng nhu cầu tài chính của các giao dịch; thanh toán chi phí cho việc thực hiện các giao dịch mà pháp luật cấm.

Theo quy chế mới, thời hạn cho vay sẽ không bị giới hạn chặt chẽ như trước, các tổ chức tín dụng và khách hàng có thể thoả thuận về thời hạn vay vốn căn cứ vào chu kỳ sản xuất, kinh doanh, thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư, khả năng trả nợ.

3 - Thành lập Kiểm toán Nhà nước khu vực Bắc Miền Trung

Ngày 4/1/2002, Thủ tướng Chính phủ đã ra Quyết định số 01/2002/QĐ-TTg về việc thành lập Kiểm toán Nhà nước khu vực Bắc miền Trung trực thuộc Kiểm toán Nhà nước. Kiểm toán Nhà nước khu vực Bắc miền Trung có tư cách pháp nhân, có con dấu và tài khoản riêng, kinh phí hoạt động do ngân sách nhà nước cấp trong ngân sách chung của Kiểm toán Nhà nước, trụ sở đặt tại thành phố Vinh, tỉnh Nghệ An.

Tổng Kiểm toán Nhà nước quy định nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức bộ máy cụ thể của Kiểm toán Nhà nước khu vực Bắc miền Trung. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày 19/1/2002.

4 - Lãi suất cho vay vốn phát triển thương mại miền núi, hải đảo được giảm 20%

Ngày 3/1/2002, Nghị định sửa đổi, bổ

sung một số điều của Nghị định phát triển thương mại miền núi, hải đảo và vùng dân tộc, đã được ban hành. Theo đó, từ ngày 18/1/2002, thương nhân vay vốn các ngân hàng thương mại nhà nước để dự trữ, bán lẻ các mặt hàng thiết yếu và mua nông lâm sản tại các khu vực 2, 3 miền núi, hải đảo...được giảm lãi suất cho vay 20% so với lãi suất cho vay thông thường của Ngân hàng nhà nước tại thời điểm cho vay.

Thương nhân được hưởng ưu đãi về miễn, giảm thuế lợi tức nay tiếp tục được miễn, giảm thuế thu nhập DN. Các DN hoạt động thương mại ở vùng này được đảm bảo vốn lưu động bằng 50% nhu cầu. DN được vay vốn trung và dài hạn từ nguồn tín dụng với lãi suất ưu đãi nhất để đầu tư kinh doanh.

5- Từ ngày 10/1, đi các chuyến bay đêm được giảm giá


Việt Nam Airlines đẩy mạnh cạnh tranh

Từ ngày 10/1/2002, Vietnam Airline sẽ bắt đầu kế hoạch bán vé giảm giá đặc biệt cho khách hàng đi máy bay trên một số chuyến bay đêm. Cụ thể, từ ngày 5/2 đến 10/2 (tức 24 tháng chạp đến 29/chạp Âm lịch), giá vé máy bay tuyến từ Hà Nội vào TP.HCM là 600.000 đồng/lượt, tuyến từ Đà Nẵng vào TP.HCM là 300.000 đồng/lượt. Từ ngày 15/2 đến 23/2 (tức từ mùng 4 Tết đến 12), từ TP.HCM ra Hà Nội và TP.HCM ra Đà Nẵng, giá vé lần lượt là 600.000 đồng và 300.000 đồng/lượt. Các chuyến bay đêm có giờ bay từ 20 giờ trở đi, và hành khách đăng ký mua vé trước 10 ngày so với ngày bay.

6 - Không áp dụng chế độ hậu kiểm với doanh nghiệp gian lận thuế


DN Xuất nhập khẩu vui mừng với P/L Hải Quan mới

Tổng cục Thuế cho biết, trong năm 2002 sẽ không áp dụng cơ chế hoàn thuế giá trị gia tăng (GTGT) trước, kiểm tra hồ sơ xin hoàn thuế sau đối với những DN đã có hành vi gian lận về tiền hoàn thuế GTGT.

Theo Tổng cục Thuế, cơ chế hậu kiểm tuy tạo ra sự thông thoáng và nhanh chóng cho công tác hoàn thuế GTGT trong năm 2001, nhưng cũng đã khiến cho NSNN bị mất một khoản tiền không nhỏ, do một số DN lợi dụng để gian lận. Trong năm 2001, ngành thuế mới chỉ kiểm tra 30% số DN được hoàn thuế, nhưng đã phát hiện tới 35% số các đơn vị này có sai phạm, thu hồi trên 20 tỷ đồng cho NSNN.

7 - Việt Nam mở rộng xuất khẩu sang thị trường Ma Cao

Ngày 2/1, ông Bùi Vũ Quý, Trưởng đoàn Đại diện Thương mại VN tại Hồng Kông cho biết, sau một thời gian nỗ lực tìm kiếm khách hàng, kể từ tháng 3/2001, Đoàn Đại diện Thương mại VN tại Hồng Kông đã chính thức giới thiệu cho một vài DN VN xuất khẩu được vào thị trường Ma Cao khoảng 150 tấn thịt lợn sữa đông lạnh trị giá 230.000 USD.

Ông Quý cho biết, Hiệp hội các nhà xuất nhập khẩu của Ma Cao thời gian qua đã đánh giá cao khả năng giao hàng cũng

như chất lượng hàng của VN, đồng thời cũng bày tỏ mong muốn đẩy mạnh hơn nữa quan hệ với VN. Hiện nay các thương gia của Ma Cao đang quan tâm và nghiên cứu khả năng nhập khẩu từ VN các mặt hàng như hoa quả tươi, sấy khô, hải sản khô và hải sản đông lạnh, cà phê đã chế biến, các loại thịt đông lạnh khác như gà, vịt và dê, v.v. Được biết, thị trường Ma Cao cũng giống như thị trường Hồng Kông đều là thị trường tự do, hoàn toàn miễn thuế nhập khẩu trừ rượu, bia, thuốc lá và một số mặt hàng đặc biệt khác.

8 - Mỹ không ngăn cấm nhập khẩu cá Việt Nam


Cá xuất khẩu của Việt Nam đã có cơ hội vào TT Mỹ

Tài liệu từ Đại sứ quán Mỹ tại Hà Nội ngày 4/1 cho biết: Đã có sự hiểu nhầm về phần 755 (Section 755) trong Luật công 107- 76 của Mỹ, quy định về dán nhãn cá nhập khẩu. Đạo luật này không ngăn cấm xuất khẩu cá Việt Nam vào Mỹ. Luật này chỉ đề cập vấn đề nhãn hiệu và chỉ ảnh hưởng đến tên thương mại. Trước đó, như tin đã đưa, cơ quan Quản lý thực phẩm và Dược phẩm Mỹ (FDA) quy định những tên thương mại có thể chấp nhận được đối với tất cả các loại hải sản ở Mỹ. Điều luật nói trên giới hạn việc sử dụng trên thị trường Mỹ tên “catfish” đối với cá thuộc họ Ictaluridae.Tài liệu của Đại sứ quán Mỹ cho biết: Loại cá mà các nhà sản xuất Việt Nam đang xuất khẩu sang Mỹ dưới cái tên catfish thuộc họ Pangasius. Như vậy Việt Nam sẽ tiếp tục được xuất khẩu cá vào Mỹ, chừng nào chúng không gắn nhãn catfish.

9 - Điều kiện để kinh doanh lữ hành nội địa và quốc tế

Tổng cục Du lịch đã ban hành Thông tư 04/2001/TT- TCDL ngày 24/12/2001 hướng dẫn thực hiện Nghị định số 27/2001/ NĐ-CP của Chính phủ về kinh doanh (KD) lữ hành, hướng dẫn du lịch. Theo đó, tổ chức, cá nhân KD lữ hành phải thành lập doanh nghiệp theo quy định của pháp luật về doanh nghiệp và cam kết thực hiện đầy đủ các điều kiện sau: Đối với KD lữ hành nội địa phải có phương án KD và nộp 50.000.000 đồng VN; Đối với KD lữ hành quốc tế phải có giấy phép KD lữ hành quốc tế, nộp tiền ký quỹ 250.000.000 đồng và có ít nhất 3 hướng dẫn viên được cấp thẻ hướng dẫn viên du lịch. Thông tư có hiệu lực từ ngày 9/1/2002.

10 - Tôm xuất khẩu của Thái Lan bị Việt Nam và Trung Quốc cạnh tranh gay gắt

Tôm xuất khẩu của Việt Nam


Theo Bangkok Post, năm 2001, xuất khẩu tôm của Thái Lan ước tính đạt 218.200 tấn, tăng gần 13% so với năm 2000. Tuy nhiên, xuất khẩu tôm của Thái Lan sang Mỹ đang bị sự cạnh tranh gay gắt từ nhiều nước châu A’, nhất là từ Việt Nam và Trung Quốc. Năm 2001, xuất khẩu tôm của Việt Nam vào Mỹ ước đạt 34.370 tấn, tăng gấp hai lần so với năm 2000; trong khi xuất khẩu tôm của Trung Quốc đạt khoảng 29.260 tấn, tăng hơn 80%. Cũng trong năm 2001, giá xuất khẩu tôm của Việt Nam và Trung Quốc vào Mỹ chỉ bằng khoảng 60 đến 70% so với giá tôm cùng loại của Thái Lan. Đây là nguyên nhân chủ yếu làm xuất khẩu tôm của hai nước này vào Mỹ tăng kỷ lục trong năm 2001.

TIN TỨC THẾ GIỚI

1. Đồng euro ra đời thành công



Theo BBC, đồng euro đã thu hút được công chúng châu Âu và đã được sử dụng tại phần lớn các điểm giao dịch tiền tệ vào cuối tuần qua. Ngày 6/1, Uỷ ban châu Âu (EC) ra thông báo cho biết đồng euro đã trở thành đồng tiền chủ yếu tại hầu hết 12 nước thuộc khu vực đồng euro. Tốc độ chuyển đổi từ các đồng nội tệ sang đồng euro trong những ngày qua chứng tỏ sự hăng hái của người dân đối với đồng tiền mới này. Tính đến cuối ngày 5/1, 55% giao dịch tiền tệ được thực hiện bằng đồng euro. Tại Hà Lan và Hy Lạp, con số này lên tới 80%.

2 - Năm 2002, 86% hàng hoá Trung Quốc cung vượt quá cầu



Theo China Online, tiếp tục xu hướng của năm trước, năm nay lượng cung hàng hoá của Trung Quốc được dự đoán là sẽ vượt quá mức cầu. Theo kết quả cuộc khảo sát mới nhất, Uỷ ban Thương mại và Kinh tế Trung Quốc (SETC) dự đoán rằng tình trạng hàng cung vượt cầu của Trung Quốc sẽ còn trầm trọng hơn vào năm 2002.

Theo một cuộc khảo sát về tình hình cung cầu trên thị trường Trung Quốc với 600 mặt hàng chủ yếu, trong đó có 466 sản phẩm công nghiệp, 102 sản phẩm nông sản chế biến và 32 mặt hàng nguyên liệu nông sản, nguồn cung của mỗi hàng hoá đều đáp ứng hoặc vượt quá nhu cầu. Có 82 mặt hàng đáp ứng với nhu cầu, trong khi 518 mặt hàng còn lại đều vượt mức cầu, chiếm 86% tổng số hàng hóa được khảo sát.

3 - Năm 2002, xu hướng sáp nhập công ty sẽ sôi động hơn

Theo AFP, sau một năm hoạt động sáp nhập diễn ra trầm lắng, trong năm nay, các tập đoàn trên thế giới sẽ tiếp tục với xu hướng sáp nhập mặc dù các thị trường chứng khoán và kinh tế suy thoái sẽ đặt ra nhiều thử thách cho xu hướng này.

Trong năm 2001, giá trị các cuộc sáp nhập giảm xuống còn 1,74 nghìn tỷ USD so với 3,46 nghìn tỷ USD năm trước, đánh dấu sự kết thúc của gần 1 thập kỷ sôi động của xu hướng sáp nhập. Năm 2001, do ảnh hưởng của cuộc suy thoái kinh tế thế giới, các công ty nhìn chung không còn tập trung vào việc mua lại; thị trường chứng khoán lên xuống thất thường làm người ta khó xác định được giá trị của một công ty và tình hình kinh tế ảm đạm gây ra nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm các công ty có khả năng đem lại lợi nhuận trong tương lai.

4 - Chế độ thuế khóa ưu đãi mới của EU đối với nước nghèo đã có hiệu lực

Uỷ ban châu Âu (EC) ngày 2/1/2002 thông báo, hệ thống thuế ưu đãi mới đối với các nước nghèo (SPG) do Liên minh châu Âu (EU) thiết lập nhằm khuyến khích các nước đang phát triển cải thiện các tiêu chuẩn xã hội về lao động, đã bắt đầu có hiệu lực từ ngày 1/1/2002. SPG sẽ có hiệu lực từ năm 2002 tới năm 2004 và ước tính giảm 3,5% thuế đối với các mặt hàng mà EU nhập từ các nước đang phát triển.

Ngoài ra, EU cam kết sẽ cắt giảm thêm 5% thuế cho những nước đang phát triển nào tuân thủ 8 công ước về điều kiện lao động do Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) đưa ra. Nhưng EU cũng sẽ thành lập một hệ thống kiểm soát và có thể hủy bỏ SPG đối với những nước nào vi phạm cam kết của mình. Các sản phẩm dệt và quần áo may sẵn có xuất xứ từ các nước nghèo đã được EU giảm 20% thuế nhập khẩu và không liên quan tới SPG.

5. Đài Loan có thể tìm nguồn nhân lực từ Việt Nam và Philippines



Đài Loan dọa sẽ hạn chế nhập khẩu lao động từ Indonesia và Thái Lan trong năm 2002, nếu hai nước này tiếp tục phản đối việc Đài Loan giảm lương của người lao động nước ngoài. Hồi tháng 11, các giới chức lao động ở Đài Loan đã quyết định giảm 25% mức lương tối thiểu của người lao động nước ngoài, hiện ở mức 15.840 TWD (451 USD)/tháng, để bù đắp chi phí về thực phẩm và nhà ở. Indonesia và Thái Lan, hai nước có số lao động đông nhất tại Đài Loan đã phản đối mạnh mẽ quyết định trên của giới chức Đài Loan và đã ngừng đưa người lao động mới sang làm việc tại thị trường này.

Phía Đài Loan cho rằng quyết định của Thái Lan và Indonesia không ảnh hưởng nhiều tới thị trường lao động Đài Loan, do họ có thể tìm thêm lao động từ Philippines và Việt Nam, hai nước hiện có khoảng 88.599 người làm việc tại Đài Loan. Ngoài ra, Đài Loan cũng đang xúc tiến tìm kiếm người lao động từ các thị trường châu A' khác như CHDCND Triều Tiên, Â'n Độ, Mông Cổ, Sri Lanca và Mianma.

6 - Dầu lửa Mexico và Nga cắt giảm sản lượng tổng cộng 250.000 thùng dầu/ngày


Dàn khoan dầu của Nga

Theo Reuters (01/01), cùng với việc hoan nghênh quyết định của OPEC về cắt giảm sản lượng 1,5 triệu thùng/ngày, vào ngày đầu tiên của năm mới, Mexico đã tái khẳng định rằng nước này sẽ tham gia vào nỗ lực làm tăng giá dầu trên thế giới bằng việc giảm lượng dầu thô xuất khẩu 100.000 thùng/ ngày trong nửa đầu năm 2002. Tuyên bố này có hiệu lực vào cùng ngày. Việc dầu giảm giá sẽ đẩy Mexico vào một tình trạng tài chính khó khăn vì thu nhập của chính phủ nước này phụ thuộc hơn 1/3 vào sản phẩm dầu. Đây là lý do chính khiến Mexico đã tham gia với OPEC trong nỗ lực làm tăng giá dầu khi nó xuống đến mức thấp nhất vào cuối thập kỷ 90.

Trong khi đó ngày 31/12, theo thoả thuận đạt được, Chính phủ Nga và các công ty khai thác dầu nước này đã thực hiện cắt giảm xuất khẩu 150.000 thùng dầu/ngày như đã hứa với OPEC. Nga không được tuyên bố rõ ràng về thời hạn hết hiệu lực của chương trình cắt giảm. Tuy nhiên, nguồn tin cho biết khối lượng cắt giảm 150.000 thùng/ngày sẽ chỉ được thực hiện

trong quý đầu tiên của năm và đúng vào thời kỳ giảm xuất khẩu hàng năm.

7. Thị trường viễn thông châu A' đầy triển vọng trong năm 2002

Theo BBC (1/1), trong năm nay, thị trường dịch vụ viễn thông và công nghệ thông tin chắc chắn sẽ phát triển nhanh chóng ở châu A' (không bao gồm Nhật Bản).

Công ty Dữ liệu Quốc tế (IDC tăng 21% lên 161 tỷ USD trong năm 2002, tốc độ tăng trưởng bình quân từ năm 2001 đến 2005 sẽ là 19%/năm và vào năm 2005, thị trường này sẽ có giá trị khoảng 269 tỷ USD. Khu vực này sẽ tăng mạnh hơn vào 2 năm tới nhờ việc phát triển dịch vụ thế hệ thứ 3 và băng thông rộng.

Thị trường công nghệ thông tin cũng sẽ có tốc độ tăng trưởng cao là 13,5% và có giá trị là 76 tỷ USD. Trong đó Trung Quốc, nhờ gia nhập WTO, sẽ có tốc độ tăng trưởng đặc biệt cao là 25% với giá trị thị trường là 25,6 tỷ USD vào năm tới và có khả năng tăng gấp đôi mức trên vào năm 2005.

8 - Kinh tế Singapore trì trệ nhất châu A' trong năm 2001



Hôm nay (2/1/02), chính phủ Singapore đã cho biết kinh tế nước này đã giảm 2,2% trong năm 2001. Chỉ số này xếp Singapore, nước bị ảnh hưởng quá nhanh và mạnh bởi cuộc suy thoái kinh tế trên thế giới, vào vị trí nền kinh tế trì trệ nhất châu A'.

Đây là cuộc suy thoái tồi tệ nhất của Singapore kể từ khi tách khỏi Malaysia năm 1964 trong đó, riêng trong quí 4, nền kinh tế đã thu hẹp 7%. Hậu quả của vụ tấn công ngày 11/9 kéo theo nhu cầu của nước Mỹ và Nhật xuống thấp sẽ khiến cho Singapore gặp phải nhiều khó khăn trong năm tới. Thất nghiệp được dự đoán sẽ tăng lên 4,5% đầu năm 2002. Năm 2001, thị trường chứng khoán cũng giảm 15,7% và đồng đô la Singapore cũng đã yếu đi nhiều kể từ năm 1990 khi đồng yên không duy trì được sức mạnh đối với USD.

9 - Đài Loan sẽ dỡ bỏ hạn chế nhập khẩu nông sản


Đài Loan gia nhập WTO

Theo Asia Pulse (1/1/02), một quan chức cao cấp của Bộ Ngoại Thương Đài Loan cho biết Đài Loan này sẽ loại bỏ hạn chế nhập khẩu 41 sản phẩm nông nghiệp khi tham gia Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) theo cam kết với tổ chức này trong quá trình đàm phán. Trong đó, 22 sản phẩm nông nghiệp sẽ chỉ được nhập khẩu theo hệ thống hạn ngạch thuế quan, trong khi 18 mặt hàng khác sẽ được nhập khẩu tự do. Mặt hàng gạo chịu hạn chế nhập khẩu về mặt số lượng.

CÁC ĐỊA PHƯƠNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN KINH TẾ NĂM 2002

Ngay trong tuần đầu tiên của năm 2002, các tỉnh, địa phương trong cả nước đã đồng loạt tổ chức các cuộc họp, gặp gỡ doanh nghiệp để đưa ra giải pháp nhằm thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế. Khác với mọi năm, năm nay, các tỉnh đã đưa ra những giải pháp mang tính đột phá và gắn liền với thế mạnh phát triển kinh tế của từng vùng.



Mỗi tỉnh đang tìm hướng đi riêng

* Đà Nẵng: Tập trung phát triển công nghiệp, dịch vụ, du lịch

Năm 2002, thành phố Đà Nẵng phấn đấu đạt tốc độ tăng trưởng kinh tế trên 12,5%, thu nhập bình quân đầu người đạt 605 USD. Cụ thể, Đà Nẵng chủ trương đẩy mạnh phát triển công nghiệp, dịch vụ, du lịch và xuất khẩu. Nhìn lại năm 2001, Đà Nẵng đạt mức tăng trưởng kinh tế cao, GDP tăng 12,2% so với năm 2000. Sản xuất công nghiệp tăng 19,8% còn sản xuất nông nghiệp đang chuyển dịch cơ cấu theo hướng phục vụ tiêu dùng đô thị.

* Bà Rịa Vũng Tàu: Giải quyết vướng mắc của doanh nghiệp ngay từ đầu năm

Bí thư Tỉnh uỷ và Chủ tịch UBND Tỉnh Bà Rịa- Vũng Tàu cùng với hơn 100 lãnh đạo của các doanh nghiệp đã cùng họp bàn để giải quyết, tháo gỡ các vướng mắc của doanh nghiệp ngay từ đầu năm. Các lãnh đạo xí nghiệp đã đưa ra những vướng mắc trong sản xuất, kinh doanh của đơn vị mình, trong đó chủ yếu các ý kiến không đồng tình với một điểm trong Luật Hải quan mới, đó là doanh nghiệp phải xuất khẩu ở ngay cửa khẩu trong khi doanh nghiệp đã ký hợp đồng với nước ngoài xuất khẩu tại chỗ và đã thực hiện trôi chảy lâu nay. Nếu chuyển đến xuất khẩu tại cảng thì khó khăn trong khâu kiểm hoá, tăng chi phí vận chuyển và sẽ bị đối tác phạt vì không thực hiện đúng hợp đồng.

Theo đề xuất của các doanh nghiệp, hiện nay, có tình trạng năng lực của doanh nghiệp Nhà nước yếu nhưng tìm mọi cách để trúng thầu, sau đó, bán lại hợp đồng hoặc đi thuê đơn vị khác làm. Vì vậy, Tỉnh cần có chế tài đối với các chủ đầu tư, để đảm bảo “chủ đầu tư” không phải là “ông chủ”. Các doanh nghiệp chế biến hải sản cũng yêu cầu Tỉnh sớm có quy hoạch địa điểm xây dựng nhằm ổn định và tăng giá trị xuất khẩu hải sản.

* Đồng Tháp: Nhiệm vụ hàng đầu là chuyển dịch cơ cấu kinh tế

Nhiệm vụ hàng đầu đặt ra trong năm nay của Đồng Tháp là chuyển dịch nhanh

cơ cấu sản xuất nông nghiệp, tập trung đầu tư cho công nghiệp, thương mại và dịch vụ. Để thực hiện giải pháp này, Tỉnh sẽ nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại, ứng dụng khoa học tiên tiến, công nghệ mới vào sản xuất và quản lý. Trong các chương trình, đề án, kế hoạch của năm 2002 thì chương trình phát triển cụm, tuyến dân cư và nhà ở vùng ngập lụt - sạt lở, chuyển dịch cơ cấu cây trồng, vật nuôi được lãnh đạo Tỉnh nhất trí tán thành.

* Bến Tre: Phát triển thế mạnh thủy sản

Tỉnh ủy Bến Tre vừa quyết định trong năm 2002 Tỉnh sẽ tập trung phát triển kinh tế, tạo chuyển dịch mạnh cơ cấu sản xuất ngành và các lĩnh vực, nhất là thủy sản. Tỉnh phấn đấu đạt tốc độ tăng trưởng GDP 8%, kim ngạch xuất khẩu 60 triệu USD, tăng 40%. Ngoài ra, năm nay, Tỉnh sẽ xây dựng thêm một nhà máy chế biến thủy sản, khai thác tốt mọi nguồn lực, tập trung vốn đầu tư phát triển sản xuất. Tỉnh sẽ ban hành một số chính sách thu hút, kích thích các thành phần kinh tế và đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại, liên kết với Thành phố Hồ Chí Minh để tăng thêm đơn đặt hàng và hợp tác kinh doanh.

* Hà Tây: Đầu tư cho hạ tầng và khoa học để phát triển kinh tế

Theo quyết định của Hội đồng Nhân dân (HĐND) tỉnh Hà Tây, năm nay, Tỉnh tiếp tục phát triển kinh tế với tốc độ nhanh và bền vững bằng cách đẩy mạnh ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ để phát triển sản xuất. Tỉnh tiếp tục tăng cường đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng, quan tâm đầu tư cho vùng phân lũ chậm lũ, tạo điều kiện thuận lợi cho sản xuất. Một số mục tiêu cụ thể được HĐND xác định là tổng sản phẩm GDP tăng 8% so với năm 2001, tổng sản lượng lương thực đạt 1 triệu tấn; Giá trị sản xuất Công nghiệp – Tiểu thủ công nghiệp tăng 13% và giá trị sản xuất nông nghiệp tăng 5% so với năm 2001. Toàn tỉnh phấn đấu để năm 2002 có cơ cấu kinh tế: nông nghiệp 38,4%; công nghiệp - xây dựng 32,2%; du lịch, dịch vụ 29,4%.

* Quảng Ngãi: Thực hiện 5 giải pháp đột phá

Tỉnh Quảng Ngãi đã đề ra 5 giải pháp đột phá nhằm thực hiện thắng lợi các mục tiêu phát triển kinh tế, xã hội năm 2002.

Thứ nhất: Sớm khởi công xây dựng Nhà máy lọc dầu số 1 và các dự án đầu tư khác vào khu công nghiệp Dung Quất và 2 khu công nghiệp của tỉnh, chủ động đào tạo lao động phục vụ cho khu công nghiệp Dung Quất và thành phố Vạn Tường;

Thứ hai: Tiếp tục đẩy mạnh chuyển đổi cơ cấu cây trồng vật nuôi theo hướng sản xuất hàng hóa, phát triển các giống mới có năng suất, chất lượng cao;

Thứ ba: Phát triển cơ sở hạ tầng kỹ thuật, trọng tâm là giao thông, thủy lợi ở nông thôn, miền núi

Thứ tư: Ban hành, bổ sung các cơ chế chính sách khuyến khích đầu tư ở trong và ngoài nước, tạo cơ chế thông thoáng hấp dẫn các nhà đầu tư, coi đây là biện pháp then chốt để phát huy nội lực và thu hút ngoại lực cho phát triển

Thứ năm là Xây dựng đội ngũ cán bộ vững mạnh về mọi mặt, coi đây là khâu đột phá trên tất cả các lĩnh vực công tác.

* Hà Nam: Tăng tỷ trọng công nghiệp

Năm 2002, Tỉnh Hà Nam sẽ thực hiện chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng giảm tỷ lệ giá trị nông nghiệp từ 37% xuống 35,4%, nâng tỷ lệ giá trị công nghiệp từ 31% lên 33,4%, dịch vụ, du lịch 31,2%. Hiện nay, mặt hàng xi măng, đá của Hà Nam đã có uy tín trên thị trường cả nước, hàng may đã được xuất khẩu sang thị trường Eu, Mỹ, Ca-na-đa.

Hà Nam phấn đấu năm 2002 tăng giá trị sản xuất công nghiệp lên 14%-15%, tiểu thủ công nghiệp tăng khoảng 10%, giá trị xuất khẩu đạt ít nhất 23,5 triệu USD.

* Đồng Nai: Trọng tâm là đầu tư chiều sâu

Theo kết quả cuộc họp mới đây của Tỉnh ủy Đồng Nai, năm 2002 Đồng Nai sẽ thực hiện các biện pháp để đạt GDP từ 11,5% đến 12% so với năm 2001; Tổng kim ngạch xuất khẩu trên địa bàn tăng từ 15% đến 15,5%; Tỷ lệ diện tích đất cho thuê trong các khu công nghiệp, khu chế xuất đạt 60%.

Các giải pháp được đưa ra bao gồm:

Tập trung đầu tư chiều sâu phát triển công nghiệp chế biến, vật liệu xây dựng, công nghiệp cơ khí phục vụ cơ giới hoá nông nghiệp;

Ban hành và triển khai thực hiện chặt chẽ các quy định về ưu đãi thu hút vốn đầu tư; củng cố và sắp xếp lại các doanh nghiệp nhà nước; tập trung chuyển dịch cơ cấu cây trồng vật nuôi và các cơ sở dịch vụ quan trọng;

Đẩy nhanh tiến độ cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất ở và quyền sở hữu nhà ở khu vực đô thị đạt tỷ lệ 70% số hộ ở đô thị.

Dịch vụ tư vấn thuế: Cần thiết cho doanh nghiệp

Xuất phát từ nhu cầu thực tiễn...

Cả nước hiện có 95 tổng công ty nhà nước với hơn 1.600 doanh nghiệp (DN) thành viên; khoảng 7.000 DN nhà nước vừa và nhỏ, gần 34.000 DN tư nhân, khoảng 25.000 công ty trách nhiệm hữu hạn, gần 3.000 công ty cổ phần và hơn 3.000 DN có vốn đầu tư nước ngoài. Với số lượng đối tượng nộp thuế lớn như vậy thì nhu cầu về một dịch vụ tư vấn thuế phải nói là rất lớn, đặc biệt trong bối cảnh các văn bản, chính sách về thuế ngày càng phức tạp, chằng chịt như hiện nay.

Về cơ bản, các chính sách, quy định do cơ quan quản lý nhà nước đưa ra là phù hợp thực tế và đúng chủ trương đường lối của Nhà nước, nhưng nhiều khi mới đáp ứng yêu cầu của cơ quan quản lý mà chưa quan tâm một cách thật sự xem những người thực hiện là các DN và hộ sản xuất kinh doanh có dễ hiểu, dễ chấp hành không và làm thế nào để họ tự giác chấp hành? Cơ quan thuế phải tự đặt mình vào vị trí của đối tượng nộp thuế và chủ động tìm hiểu xem họ cần những gì, làm thế nào để giúp họ thực hiện nghĩa vụ thuế một cách tốt nhất. Từ đó, các cơ quan này có trách nhiệm tuyên truyền, cung cấp đầy đủ các thông tin về chính sách thuế một cách đầy đủ, kịp thời; đồng thời phải tư vấn giúp họ giải đáp những vướng mắc trong chính sách, tránh những sai phạm không đáng có. Đó chính là tư duy mới, phương pháp làm việc mới trong hoạt động dịch vụ công của ngành thuế (thông thường là miễn phí hoặc nếu có thu phí cũng chỉ nhằm bù đắp một phần số chi để phục vụ DN).



Hỗ trợ đối tượng nộp thuế có thể dưới nhiều hình thức khác nhau. Song điều cần thiết đầu tiên là phải chuyển tải đầy đủ các văn bản pháp quy về chính sách thuế như: luật, nghị định, thông tư rồi đến các văn bản trả lời cho đối tượng nộp thuế để họ chủ động thực hiện tốt nghĩa vụ nộp thuế và tránh được những sai phạm không cố ý. Nói một cách công bằng thì lâu nay cơ **quan thuế chưa chú trọng đủ mức việc cung cấp thông tin cho đối tượng nộp thuế.**

Ngoài ra, bên cạnh việc phổ biến đầy đủ, rộng rãi hơn các thông tin về cơ chế, chính sách nêu trên, cơ quan thuế cần phải tổ chức tiếp nhận và giải đáp nhanh những thắc mắc, kiến nghị của các DN thông qua hệ thống điện thoại, máy vi tính, thư điện tử; hoặc có thể trực tiếp cử cán bộ đến DN hướng dẫn chính sách thuế, đến các trường đại học, trung học để tuyên truyền... Đặc biệt, cơ quan thuế cũng sẽ phối hợp thường

xuyên, chặt chẽ hơn với các cơ quan thông tin đại chúng như báo in, báo điện tử (như tờ VDC Media http://media.vdc.com.vn) trong công tác tuyên truyền chính sách pháp luật về thuế .

... Cho tới các dịch vụ tư vấn

Gần đây, ngành thuế đã thành lập Ban chỉ đạo thí điểm hoạt động tư vấn cho đối tượng nộp thuế. Có ba cục thuế đại diện ba miền là Cục thuế Quảng Ninh, Cục thuế Thừa Thiên - Huế, Cục thuế TP Hồ Chí Minh, trong đó có thí điểm ở cả cấp cục và chi cục thuế thực hiện trước để rút kinh nghiệm và nhất quán về quan điểm, nhận thức của cán bộ thuế về công tác này để khi triển khai thực hiện trên cả nước được thống nhất và đạt hiệu quả cao. Tham gia bộ phận hỗ trợ đối tượng nộp thuế này sẽ bao gồm những cán bộ thuế có năng lực, trình độ nghiệp vụ tinh thông, am hiểu chính sách về thuế- tài chính và phải là những cán bộ có đạo đức, tâm huyết với ngành.

Dịch vụ hỗ trợ người nộp thuế ở Việt Nam là công việc mới, không giống như việc tính thuế hay thanh tra thuế. Công tác hỗ trợ nhằm giúp ngăn ngừa và giảm dần những sai phạm thường mắc phải và từ đó sẽ giảm được nhiều chi phí quản lý trong toàn xã hội. Chính vì xác định được lợi ích thiết thực của công tác tư vấn thuế, cho nên mặc dù Tổng cục Thuế đang nghiên cứu và thực hiện thí điểm, nhưng đã có một số địa phương thực hiện mô hình hỗ trợ đơn giản mà hiệu quả cao, điển hình là Cục thuế Quảng Ngãi bước đầu thành công, được đông đảo các doanh nghiệp nộp thuế đồng tình, hoan nghênh.

Bên cạnh đó, đã xuất hiện một số trung tâm tư vấn thuế, những đối thủ cạnh tranh với các công ty tư vấn pháp luật hoặc dịch vụ tư vấn tài chính, kế toán và kiểm toán trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ tư vấn thuế. Những trung tâm này tạo tiền đề cho những công ty tư vấn tài chính - thuế sẽ hình thành ngày càng nhiều trong tương lai gần. Đây chính là hoạt động tư vấn tư về thuế, bổ trợ hoạt động tư vấn công nêu trên.

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

1. TTGDCK đối thoại với các nhà đầu tư, tìm biện pháp xây dựng TTCK Việt Nam

Chiều ngày 7/1/2002, tại TP.HCM, Trung tâm giao dịch chứng khoán (TTGDCK) TP.HCM đã tổ chức Hội nghị với các nhà đầu tư chứng khoán. Đông đảo các nhà đầu tư chứng khoán từ Hà Nội, Bình Dương, Đồng Nai, thành phố Hồ Chí Minh... đã tới tham dự hội nghị.

Ông Trần Đắc Sinh, Giám đốc TTGDCK cho biết, khó khăn nhất với thị trường chứng khoán hiện nay là khung pháp lý chưa hoàn chỉnh, sự thiếu kinh nghiệm, hiểu biết và các chính sách khuyến khích cho thị trường bình ổn, tạo niềm tin cho các nhà đầu tư và việc công bố thông tin trong thời gian qua là chưa đáp ứng được yêu cầu của các nhà đầu tư.

Các giải pháp đang được Uỷ ban chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) và TTGDCK xem xét là: đưa thêm hàng hóa; mở rộng biên độ dao động giá; tăng cường giao dịch thỏa thuận; tăng lần khớp lệnh trong 1 phiên; tăng thêm ngày giao dịch trong tuần; và áp dụng khớp lệnh liên tục chứ không khớp lệnh theo định kỳ như hiện nay nữa.

Các nhà đầu tư tham dự hội nghị đã đưa ra những nhận xét, những bức xúc đối với các vấn đề liên quan đến thị trường, biện pháp quản lý hành chính. Các nhà đầu tư cũng cho rằng điểm yếu nhất của TTCK hiện nay là cung cấp thông tin: vừa thiếu và không chính xác nên tác động không tốt đến tâm lý nhà đầu tư. Ngoài ra nhiều biện pháp hành chính đưa ra quá vội vã không có thời gian chuẩn bị tâm lý cho các nhà đầu tư mà có tính chất như đánh đố các nhà đầu tư, hoặc chứng tỏ Trung tâm giao dịch chứng khoán còn bị động với thị trường. Trong khi đó lại có nhiều thông tin bị tiết lộ quá sớm tạo điều kiện cho 1 số người lợi dụng và gây biến động thị trường.

Các nhà đầu tư đều tỏ ý mong muốn UBCKNN, TTGDCK sớm nghiên cứu trình Chính phủ để hoàn chỉnh Luật Chứng khoán nhằm tạo khung pháp lý cho hoạt động của TTCK, tạo sự yên tâm cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước; Nhanh chóng thành lập quĩ đầu tư bình ổn giá; Qui định hạn chế việc bán ra các cổ phiếu đối với các nhà đầu tư đã mua được cổ phiếu thông qua giao dịch thỏa thuận...

2. Ngày 11/1: CP Sam giao dịch không cổ tức



Trung tâm giao dịch chứng khoán TP. HCM cho biết, ngày 16/1/2002 sẽ là ngày cuối cùng để cổ đông của CTCP Cáp và vật liệu viễn thông (Sacom) đăng ký tạm ứng cổ tức đợt II năm 2001. Cổ tức được chi trả đợt này của Sacom là 10% trên mệnh giá 10.000 đồng. Ngày thanh toán cổ tức cho cổ đông đã đăng ký là 25/2/2002. Ngày 11/1/2002 sẽ là ngày cổ phiếu Sam giao dịch không hưởng cổ tức và Trung tâm giao dịch chứng khoán TP. HCM sẽ tạm ngừng nhận lưu ký cổ phiếu Sam vào những ngày 15, 16 và 17/1/2002.

3. Tổng giá trị giao dịch chứng khoán năm 2001 đạt trên 931 tỷ đồng

Theo số liệu thống kê của Trung tâm giao dịch chứng khoán TP.HCM (HSTC), trong năm 2001, tổng giá trị giao dịch của toàn thị trường đạt trên 931 tỷ đồng; trong

đó, CP chiếm 99,162%, trái phiếu chính phủ chiếm 0,033% và trái phiếu công ty (trái phiếu BID) chiếm 0,085%.

Cũng theo HSTC, đến ngày 31/12/2001, tổng giá trị niêm yết trên toàn thị trường là 3.372.955.200.000 đồng; trong đó, CP chiếm 483.617.200.000 đồng và trái phiếu chiếm 2.889.338.000.000 đồng. CP có tỷ lệ lưu ký cao nhất hiện nay là Hap với 98,98%, kế đến là Can (94,14%), Bbc (86,88%), Tri (74,91%)... và CP có tỷ lệ lưu ký thấp nhất là Sam với 39,08%. Trong đó, có tới 14 trong số 18 loại trái phiếu hiện đang được niêm yết đạt tỷ lệ lưu ký 100%.

4. CP Gil tăng giá trong phiên giao dịch đầu nhờ các dự án đầu tư mới



CTCP Sản xuất kinh doanh Bình Thạnh (Gilimex) vừa công bố 3 dự án đầu tư ngắn hạn với tổng ngân sách là 11,5 tỷ đồng, trong đó 2 dự án phân xưởng may trị giá 5,5 tỷ và dự án xây dựng xí nghiệp chế biến hải sản đông lạnh trị giá 6 tỷ đồng. Ngoài ra, Công ty còn cho biết Gilimex đã bắt đầu tham gia thị trường bất động sản bằng việc phát triển hai ngành nghề kinh doanh mới là kinh doanh nhà và bệnh viện. Dự án đầu tư xây dựng khu dân cư thương mại Bình Hoà, diện tích 45.000 m2 với tổng vốn đầu tư lên tới 135 tỷ đồng được nhiều nhà phân tích đánh giá cao.

Những thông tin trên đã tác động mạnh đến nhu cầu mua CP Gil trong phiên giao dịch đầu tiên 02/01/2001. Suốt 30 phút đầu tiên, không có cổ đông Gilimex nào bán ra trong khi lượng đặt mua lên tới 10.000 đ/CP với giá thật bất ngờ là 41.000-50.000 đ/CP. Những phút cuối lượng đặt mua CP Gil đột ngột tăng mạnh, lên tới hơn 40.000 CP, nhưng lượng bán ra cũng tăng tương ứng làm cho khối lượng khớp lệnh tăng vọt lên 40.800 CP.

Tin vắn kinh tế

Hàng tái xuất không phải nộp lệ phí hải quan

Tổng cục Hải quan vừa có Văn bản 5906 KTTT/TCHQ hướng dẫn các trường hợp xử lý vướng mắc về thu lệ phí hải quan. Hàng tạm nhập - tái xuất - tái nhập đối với hàng tạm nhập - tái xuất thì chỉ thu lệ phí hải quan 01 lần khi làm thủ tục NK hàng hoá. Khi tái xuất khẩu không thu lệ phí hải quan. Đối với hàng tạm xuất - tái nhập, nếu có đủ căn cứ xác định là hàng xuất khẩu thì được miễn thu lệ phí hải quan trong vòng 1 năm kể từ ngày 26/7/2001 (ngày có hiệu lực của Quyết định số 908 QĐ-TTg ngày 30/8/2001) của Thủ tướng Chính phủ. Không thu lệ phí hải quan khi hàng tái nhập khẩu về Việt Nam.

THÔNG BÁO TRẢ CỔ TỨC

* Ngày 28/1/2002 là hạn cuối cùng để cổ đông CTCP Nhựa Đà Nẵng (DPC) đăng ký tạm ứng cổ tức năm 2001. Tỷ lệ cổ tức: 10% (1000 đồng/cổ phiếu). Ngày giao dịch không hưởng cổ tức: 25/1/2002. Trung tâm Giao dịch Chứng khoán TP.HCM sẽ tạm ngừng nhận lưu ký cổ phiếu DPC vào 25 và 28, 29/1/2002. Ngày thanh toán cổ tức: 4/3/2002.

* Thời gian thanh toán cổ tức đợt II/2001 của CTCP Khách sạn Sài Gòn (SGH) đã được thay đổi vào 11/1/2002. Tỷ lệ cổ tức đợt này là 3% (300 đồng/cổ phiếu).

* Trong đợt trả cổ tức lần 2/2001, CTCP Bánh kẹo Biên Hòa (Bibica) sẽ trả cổ tức 7% trên mệnh giá. Thời gian giao dịch không hưởng cổ tức đối với cổ phiếu Bibica bắt đầu từ 11/1/2002, thời gian trả cổ tức 30/1/2002.

* Trong đợt tạm ứng cổ tức lần I/2001, CTCP Xuất nhập khẩu Thủy sản An Giang (Agifish An Giang) sẽ trả cổ tức 1,5%/tháng tính cho 4 tháng 9, 10, 11 và 12/2001. Ngày chốt danh sách chi trả cổ tức là ngày 31/12/2001. Ngày chi trả cổ tức bắt đầu từ 7/1/2002 đến ngày 12/1/2002. Tỷ lệ chi trả cổ tức đợt 2 sẽ được thông báo khi có quyết toán năm 2001.

* CTCP Đường Biên Hoà hiện đang có thông báo tới các cổ đông đến nhận cổ tức đợt II năm 2001 với mức cổ tức 3.500 đ/cổ phần. Thời hạn nhận từ ngày 17/1/2002 đến ngày 30/1/2002.

- Địa điểm nhận:

a. Cổ đông tại Tây Ninh: Nhận tại Phòng Tài chính Kế toán - Nhà máy đường Tây Ninh.

b. Các cổ đông tại nơi khác: Nhận tại Phòng Tài chính kế toán- CTCP Đường Biên Hoà.

- Điều kiện nhận cổ tức:

Cổ đông có cổ phần sở hữu đã được đăng

Tin vắn

* CTCP Nhựa Đà Nẵng sẽ họp Đại hội cổ đông thường niên năm 2001 vào 10/3/2002. Hạn cuối cùng để đăng ký họp Đại hội cổ đông của Công ty là 28/1/2002.

* Đến hết phiên 2/1, CTCP Chế biến hàng xuất khẩu Long An (Lafooco) đã kết thúc 3 tháng mua lại 50.000 cổ phiếu (từ 3/10/2001 đến 3/1/2002), tổng khối lượng cổ phiếu được mua lại là 39.500 cổ phiếu, đạt 79% kế hoạch đề ra.

* Trường Cán bộ TP HCM thông báo sẽ tổ chức khóa bồi dưỡng kiến thức về thị trường chứng khoán cho đội ngũ cán bộ lãnh đạo cán bộ quản lý chủ chốt của Thành ủy UBND Thành phố, các Sở ban ngành của thành quận, huyện. Nội dung của khóa học sẽ bao gồm các kiến thức cơ bản về chứng khoán và thị trường chứng khoán; vị trí của thị trường chứng khoán trong hệ thống tài chính; nguyên tắc, mô hình tổ chức và hoạt động của thị trường chứng khoán Việt Nam; các thông tin cập nhật về Trung tâm giao dịch chứng khoán TP.HCM sau hơn một năm hoạt động.

* CTCP chế biến hàng xuất khẩu Long An (Lafooco) cho biết hiện Công ty đang tập trung nguồn vốn để đầu tư xây dựng nhà máy chế biến tôm đông lạnh xuất khẩu với tổng vốn đầu tư là 38,4 tỷ đồng, tại huyện Bến Lức với công suất 2.500 - 3.000 tấn/năm. Đây là dự án đã được Lafooco lên kế hoạch ngay từ khi cổ phiếu Laf của Công ty được niêm yết trên thị trường chứng khoán. Vốn cho dự án này sẽ được vay từ Quỹ hỗ trợ phát triển của Nhà nước (30 tỷ đồng) với lãi suất hàng tháng 0,45%, 8,4 tỷ đồng còn lại sẽ lấy từ vốn cổ phần của Công ty.

THÔNG BÁO TRẢ CỔ TỨC

ký tại Công ty tại thời điểm 31/12/2001.

Liên hệ để biết thêm chi tiết theo ĐT: 061.836302.

* CTCP Hợp tác và Xuất nhập khẩu Kinh tế (Savimex) vừa thông báo chi trả cổ tức 7 tháng cuối năm 2001. Mức cổ tức tạm chia là 9% tương đương 9.000 đ/CP (mệnh giá 1000.000đ/CP). Ngày chi trả cổ tức cho cổ phiếu Savimex bắt đầu từ 28/1/2001 đến 28/2/2002. Việc chi trả cổ tức được căn cứ vào danh sách cổ đông tính đến ngày 31/12/2001. Địa điểm nhận cổ tức: CTCK BSC, TP.HCM.

* Theo tin từ CTCP Xuất nhập khẩu Thuỷ sản An Giang (Agifish), Công ty đang chốt danh sách cổ đông để thực hiện chi trả cổ tức đến hết ngày 31/12/2001. Thời gian chi trả cổ tức sẽ diễn ra từ ngày 7/1/2002 đến hết ngày 12/1/2002. Tỷ lệ chi trả cổ tức đợt I là 1,5% tháng (tạm ứng trước 3 tháng) và tỷ lệ chi trả đợt II sẽ được thông báo sau khi có quyết toán năm 2001. Địa điểm phân phối cổ tức cho các cổ đông tại trụ sở Agifish và trụ sở CTCK Sài Gòn.

Thuật ngữ chứng khoán

Maiority share-holder/majority stockholder (cổ đông lớn): là người nắm giữ một số lượng cổ phiếu biểu quyết bằng hoặc cao hơn một mức sàn nào đó do pháp luật quy định (ở Việt Nam là 5%).

Minority share-holder/minority stockholder (cổ đông thiểu số): là người nắm giữ một số lượng cổ phiếu có quyền biểu quyết thấp hơn một mức sàn nào đó do pháp luật quy định (ở Việt Nam là 1%).

Registered shares/registered stocks (cổ phiếu có ghi tên): là loại cổ phiếu mà theo đó, tên của người sở hữu được lưu giữ trong sổ sách thống kê của tổ chức phát hành hoặc đại lý của tổ chức phát hành. Cổ phiếu ghi danh chỉ có thể chuyển nhượng được khi có chữ ký hậu (endorsement) của người sở hữu tờ cổ phiếu.

BÌNH LUẬN CHỨNG KHOÁN

CUNG- CẦU- YẾU TỐ TÂM LÝ: ĐÂU LÀ NGUYÊN NHÂN KHIẾN GIÁ CK LIÊN TỤC GIẢM?

Tình trạng cung vượt quá cầu trên thị trường chứng khoán (TTCK) Việt Nam là một trong những nguyên nhân chính được các nhà đầu tư chứng khoán dùng để giải thích cho tình trạng giá CP liên tục giảm như hiện nay. Khối lượng hàng thì tăng liên tục trong khi số tiền của các nhà đầu tư gần như vẫn như vậy. Phải chăng thị trường đã bội thực hàng hóa hay nguyên nhân đi xuống là do yếu tố tâm lý của nhà đầu tư ?

Trong suốt thời gian dài vừa qua, lượng mua vào của mỗi phiên giao dịch chứng khoán chỉ khoảng trên dưới 2 tỷ VND, trong khi chỉ riêng cổ phiếu (CP) của Công ty cổ phần Giấy Hải Phòng (Hapaco) đã đưa thêm vào TTCK Việt Nam tới 50 tỷ VND, chưa kể tới những công ty niêm yết mới. Các chuyên gia phân tích cho rằng, đã có không ít nhà đầu tư chứng khoán rút tiền khỏi TTCK để phục vụ cho các nhu cầu đầu tư khác và mua sắm cuối năm. Bên cạnh đó là thông tin về khả năng sẽ còn nhiều công ty lớn, mà điển hình là Gemadept với khoảng 200 tỷ VND (theo giá trị CP), sẽ niêm yết...

Con số thực tế đang chứng minh về sự chênh lệch cung cầu hiện nay trên thị trường. Tuy nhiên vẫn có một số ý kiến tỏ ra khá lạc quan. TTCK Việt Nam chưa hoạt động hoàn chỉnh nên giá CP còn bị tác động bởi nhiều yếu tố, nhưng nếu xác định giá trị CP theo yếu tố giá trị nội tại của CP đó - cụ thể là trên kết quả hoạt động kinh doanh của các công ty niêm yết - thì vẫn có cơ sở lạc quan rằng giá CP sẽ sớm tăng trở lại.

Ông Vũ Bằng - Phó Chủ tịch Uỷ ban chứng khoán Nhà nước - nhận định: Theo kinh nghiệm của các nước, trong vài năm đầu hoạt động, TTCK thường ở trong tình trạng cung thấp hơn cầu, tình trạng này có thể kéo dài, thậm chí tới 5 đến 6 năm. Vì vậy, vấn đề cung cầu trên TTCK Việt Nam hiện nay chỉ có tính chất thời điểm và cả yếu tố tâm lý của nhà đầu tư cũng vật

Cùng chung ý kiến trên, nhiều chuyên gia phân tích thị trường cũng cho rằng: Trong điều kiện thị trường như hiện nay thì nhu cầu mua CP của các nhà đầu tư cũng giảm xuống theo, do đó thị trường sẽ ở trong tình trạng dư cung. Trong khi nhà đầu tư đang có cảm giác bão hòa như vậy thì Công ty Hapaco phát hành thêm CP mới để huy động vốn. Hàng loạt CP khác cũng xuất hiện sau đó như: BBC, TRI, GLI... cùng những thông tin liên tục về Gemadept, Bêtông 620, Afgafish... nộp hồ sơ xin niêm yết khiến cho cảm giác quá nhiều hàng hoá lại càng tăng thêm.

Lượng mua ít, lượng hàng hóa tăng nhiều đã gây ra một sự cảm nhận rằng mức cung đã tăng quá lớn. Tuy nhiên, các chuyên gia cho rằng, nếu nhìn vào quy mô thị trường hiện nay: có khoảng gần 7.000 tài khoản được mở giao dịch nhưng mới chỉ có 11 công ty niêm yết... thì chưa thể khẳng định cung đã vượt quá cầu. Thực té, việc tăng thêm hàng hóa chỉ bị lệch thời điểm nên cảm nhận của các nhà đầu tư chứng khoán phần nào về cung cầu đã bị khác đi.

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly
Số 12 ngày 09/01/2002

Làm thế nào để nhiều công chúng tham gia TTCK Việt Nam?

Dân chúng ưa thích xổ số hơn đầu tư chứng khoán...

Đặc điểm của việc chơi xổ số là bỏ vốn ít nhưng nếu trúng thưởng giải đặc biệt thì giá trị thu về gấp hàng ngàn lần số vốn bỏ ra. Mặc dù xác suất trúng giải là rất nhỏ nhưng trò chơi này vẫn là đang là nguồn cảm hứng của hàng triệu người trên thế giới. Mặc dù các hình thức chơi xổ số ở Việt Nam chưa thực đa dạng và phong phú như các nước khác, song với phương châm Ogóp gió thành bãoÚ, ngành kinh doanh xổ số đã thu được một số tiền không nhỏ cho Ngân sách Nhà nước và đã giải quyết được việc làm cho hàng vạn lao động.

Từ hoạt động kinh doanh xổ số, có thể đặt vấn đề: Làm sao để đông đảo công chúng tham gia đầu tư chứng khoán như tham gia chơi xổ số? **Làm sao để chỉ cần có một lượng vốn nhỏ được tiết kiệm từ chi tiêu hàng ngày là có thể tham gia đầu tư chứng khoán?**

Mệnh giá quá cao, thu nhập quá thấp

Tiền nhàn rỗi, tiền tiết kiệm được đầu tư vào chứng khoán dài hạn chắc chắn sẽ mang lại nhiều lợi ích và hấp dẫn công chúng. So với lãi suất gửi tiền tiết kiệm vào ngân hàng bằng ngoại tệ mạnh (khoảng 2%/năm) thì đầu tư chứng khoán dài hạn có mức sinh lời lớn hơn: lời từ chênh lệch đầu tư chứng khoán dài hạn và mức cổ tức công ty phát hành trả cho cổ đông. Tất nhiên, rủi ro từ hoạt động đầu tư chứng khoán là không thể tránh khỏi song tỷ lệ này thường không lớn vì các công ty được niêm yết đều là các doanh nghiệp làm ăn hiệu quả trong nhiều năm.

Các nước có thị trường chứng khoán (TTCK) phát triển luôn đứng trên quan điểm TTCK ***phải mang tính đại chúng, có như vậy mới thu hút được các nguồn vốn* nhàn rỗi vào quá trình đầu tư**. Thực tế ở các nước như Trung Quốc, Hàn Quốc, Thái Lan... các nhà đầu tư cá nhân chỉ cần 5 đến 10 USD là đã có thể tham gia giao dịch. Để thực hiện được việc này thì mệnh giá các công ty niêm yết phải rất nhỏ, chẳng hạn như ở Thái Lan mệnh giá của nhiều công ty chỉ khoảng 1.700 đồng/CP. Trong khi đó, ở Việt Nam, thu nhập bình quân đầu người còn thấp hơn nhiều lần so với các nước trong khu vực nhưng quy định mệnh giá CP lại quá cao, gấp vài chục lần so với các nước khác. Đồng thời, với quy định đơn vị giao dịch tối thiểu là 100 cổ phần thì nhà đầu tư phải có từ 200 USD - 600 USD mới đủ tiêu chuẩn tham gia thị trường. Hậu quả là có những loại CP trong nhiều phiên giao dịch không được khớp lệnh vì không có nhà đầu tư nào muốn mạo hiểm một lượng tiền không nhỏ khi giá chứng khoán có chiều hướng biến động.

Hơn nữa, quy định đơn vị giao dịch tối thiểu là 100 cổ phần cũng góp phần làm hạn chế sự tham gia của đông đảo công chúng có mức thu nhập không cao.

Do vậy, các chuyên gia phân tích cho

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly
Số 12 ngày 09/01/2002

NHỮNG THUẬN LỢI VÀ THÁCH THỨC KHI XUẤT KHẨU HÀNG SANG THỊ TRƯỜNG EU



Bên cạnh Mỹ, EU được coi là thị trường xuất khẩu tiềm năng cho doanh nghiệp (DN) Việt Nam mong muốn mở rộng bạn hàng, mở rộng cơ hội kinh doanh. Sau đây, Diễn đàn kinh doanh xin giới thiệu với bạn đọc về khối kinh tế lớn thứ hai thế giới này.

Cơ hội mở rộng cho Việt Nam

Liên minh Châu Âu với tư cách là một thị trường chung từ năm 1993 sẽ tạo rất nhiều thuận lợi cho các DN Việt Nam xuất khẩu sang thị trường này

- Thứ nhất, EU là một khối liên kết kinh tế chặt chẽ và sâu sắc nhất thế giới hiện nay. Đây cũng là một khu vực phát triển kinh tế ổn định và có triển vọng tiếp tục mở rộng trong tương lai. Do vậy, nếu đẩy mạnh xuất khẩu sang khu vực này, các DN Việt Nam sẽ có được sự tăng trưởng ổn định về kim ngạch và không sợ xẩy ra tình trạng khủng hoảng thị trường xuất khẩu như với Liên Xô cũ vào đầu thập niên 90, với Nhật Bản vào năm 1997-1999.

- Thứ hai, thị trường EU có nhu cầu lớn, rất đa dạng và phong phú về hàng hóa (kiểu dáng, tính năng, tác dụng v.v...). Do vậy tăng cường xuất khẩu sang EU, các DN Việt Nam không những đảm bảo ổn định được sản xuất mà còn nâng cao được trình độ và tay nghề của người lao động, mặt khác còn góp phần thay đổi cơ cấu kinh tế của Việt Nam.

-Thứ ba, EU đang điều chỉnh chính sách thương mại đối với châu A' (trong đó có Việt Nam) để phù hợp hơn với tình hình hiện nay. Điều này sẽ tạo ra hành lang pháp lý thuận lợi cho các DN Việt Nam khi xuất khẩu hàng vào thị trường EU. Tháng 5/2000 EU đã công nhận Việt Nam áp dụng cơ chế thị trường, cho phép đưa hàng Việt Nam lên ngang hàng các nước kinh tế thị trường trong việc điều tra và thi hành các biện pháp chống bán phá giá. Đối với các nước kinh tế thị trường thì chỉ hàng liên quan của DN nào bán phá giá mới là đối tượng để áp dụng các biện pháp chống bán phá giá. Còn đối với các nước không phải kinh tế thị trường (các nước có nền thương nghiệp quốc doanh) thì hàng liên quan của

tất cả các DN xuất khẩu vào EU đều là đối tượng áp dụng các biện pháp chống bán phá giá. Quyết định mới này của EU giúp cho các DN Việt Nam không bị "thiệt thòi" khi một DN làm sai khiến cho tất cả các DN khác cùng kinh doanh mặt hàng này lại phải gánh chịu hậu quả. Kể từ nay, DN nào làm không đúng thì DN đó tự mình chịu trách nhiệm.

- Thứ tư, EU là thị trường có nhu cầu nhập khẩu lớn và khá ổn định những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của ta, như: giày dép, dệt may, thủy hải sản, nông sản và hàng thủ công mỹ nghệ. Có những mặt hàng mà 80% khối lượng xuất khẩu là xuất sang EU, thị trường rộng lớn có chính sách thương mại chung cho 15 nước thành viên và đồng tiền thanh toán cho 11 nước thuộc EU-11. Từ ngày 01/01/2002, khi xuất khẩu hàng hóa sang bất cứ nước thành viên nào trong khối chỉ cần tuân theo chính sách thương mại chung và thanh toán bằng đồng Euro, không phức tạp như trước đây là phải tính giá hàng theo 11 đồng tiền bản địa và biểu thuế nhập khẩu, qui chế nhập khẩu rất khác nhau.

Khó khăn đi kèm

Tuy nhiên, EU thể hiện không phải chỉ đơn thuần là một thị trường tiềm năng và đầy thuận lợi. Để vào được thị trường này, khó khăn không phải ít. Muốn xâm nhập được thị trường này, các DN Việt Nam cần lưu ý:

* EU không hoàn toàn đồng nhất

EU thương lượng với các nước khác như một thực thể đồng nhất trong các vấn đề thương mại toàn cầu và là tiếng nói chung của Châu Âu trên trường quốc tế. Các DN làm ăn ở Châu Âu tất nhiên phải tuân theo các quy tắc, hướng dẫn và chịu sự giám



Kể từ 1/1/2002, đồng Euro đã được chính thức lưu hành tại 12 quốc gia châu Âu

sát của Uỷ ban Châu Âu (EC). EC đã ban hành các quy tắc cạnh tranh và cấu trúc tổ chức liên quan đến những hoạt động sáp nhập, chống độc quyền và đánh thuế. Thậm chí EC còn quyết định cả việc định giá, quảng cáo và hoạt động hàng ngày khác. Tuy đã có một quy tắc hoạt động chung như vậy, nhưng thực tế đến nay chưa có hiệu lực hoàn toàn, nên có nhiều công ty nước ngoài hiểu lầm rằng thị trường chung Châu Âu có nhiều mặt đồng nhất đã phải chịu nhiều thất bại.

*Những điểm khác biệt về văn hóa giữa các nước thành viên

Mặc dù EU là một bức tranh hợp tác kinh tế đẹp, nhưng công ty nước ngoài vẫn phải quan tâm tới những khác nhau về văn hóa, ngôn ngữ, cũng như về các hệ thống pháp lý giữa 15 nước thành viên. Ví dụ, Pháp rất quan tâm đến tính đồng nhất và đã thông qua một số điều lệ đặc biệt bắt buộc phải sử dụng tiếng Pháp trên tất cả các nhãn sản phẩm, trong tất cả các tờ rơi quảng cáo, các sổ tay hướng dẫn, giấy bảo hành và những thông tin khác của sản phẩm, trong khi tài liệu gốc in bằng một ngôn ngữ khác,

tuy không bị cấm, nhưng phải kèm theo một bản dịch ra tiếng Pháp đầy đủ.

Trong thực tế, Liên Minh Châu Âu không phải là một thực thể văn hóa có những mẫu hình đồng nhất về suy nghĩ, thái độ và cách ứng xử. Những quyết định mua hàng chịu ảnh hưởng bởi các mô hình văn hóa của thái độ ứng xử, điều đó đáng được chú ý đối với các công ty nước ngoài khi làm marketing ở EU. Qua đó, chúng ta có thể nhận thấy thị trường EU chỉ thống nhất về mặt kỹ thuật, còn trong thực tế là nhóm thị trường Quốc gia và khu vực, mỗi nước có một bản sắc và đặc trưng riêng. Mỗi nước thành viên tạo ra các cơ hội khác nhau và yêu cầu của họ cũng khác.

* Hàng rào phi thuế quan rất cao

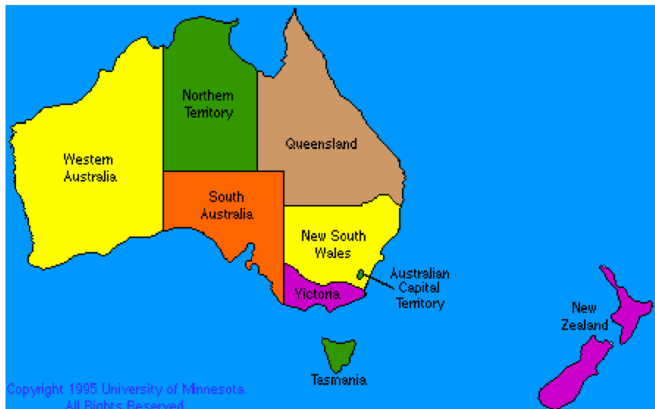
EU là thành viên của Tổ chức thương mại thế giới (WTO) và có chế độ quản lý nhập khẩu chủ yếu dựa trên các nguyên tắc của Tổ chức này. Các mặt hàng quản lý bằng hạn ngạch không nhiều, nhưng lại sử dụng khá nhiều biện pháp phi quan thuế. Mặc dù thuế quan của EU thấp hơn so với các cường quốc kinh tế lớn và có xu hướng giảm, nhưng EU vẫn là một thị trường bảo hộ rất chặt chẽ vì hàng rào phi quan thuế (rào cản kỹ thuật) rất nghiêm ngặt. Do vậy, hàng xuất khẩu của ta muốn vào được thị trường này thì phải vượt qua được rào cản kỹ thuật của EU. Rào cản kỹ thuật chính là quy chế nhập khẩu chung và các biện pháp bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng của EU, được cụ thể hóa ở 5 tiêu chuẩn của sản phẩm: tiêu chuẩn chất lượng, tiêu chuẩn vệ sinh thực phẩm, tiêu chuẩn an toàn cho người sử dụng, tiêu chuẩn bảo vệ môi trường và tiêu chuẩn về lao động.

Quy chế nhập khẩu và các biện pháp bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng của EU rất chặt chẽ. Vì thế mà một số nông sản và thực phẩm Việt Nam không đáp ứng được các yêu cầu chặt chẽ khi xuất khẩu vào EU. Điển hình là quy định của EU về giám sát lượng độc tố trong nhóm hàng động vật và thực phẩm. Do ta chưa đáp ứng được về yêu cầu này nên từ trước đến nay thịt chưa xuất khẩu được vào EU.

Phần kết

Tóm lại, EU là thị trường đòi hỏi yêu cầu chất lượng cao, điều kiện thương mại nghiêm ngặt và được bảo hộ đặc biệt. Các khách hàng EU nổi tiếng là khó tính về mẫu, mốt, thị hiếu. Khác với Việt Nam nơi giá cả có vai trò quyết định trong việc mua hàng, đối với phần lớn người Châu Âu thì "thời trang" là một trong những yếu tố quyết định. Chỉ khi các yếu tố chất lượng, thời trang và giá cả hấp dẫn thì khi đó sản phẩm mới có cơ hội bán được ở Châu Âu.

Việc nhiều nước Châu A' khác, trong đó có Trung Quốc, với tiềm năng xuất khẩu lớn và đã có nhiều kinh nghiệm, có mặt ở thị trường EU là một khó khăn lớn đối với Việt Nam khi thâm nhập thị trường này. Ngày nay, EU là một thị trường mở có quy mô lớn đối với các nhà đầu tư và các sản phẩm nước ngoài. Do đó, nó là một thị trường hết sức cạnh tranh vì lượng hàng nhập khẩu rất nhiều. Nhiều mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam trên thị trường này đang bị sức ép rất mạnh của hàng Trung Quốc (giày dép, dệt may, hàng điện tử, đồ chơi, thủ công mỹ nghệ), hàng Thái Lan (thủy hải sản, rau quả, ngũ cốc chế biến), hàng Indonesia (dệt may, giày dép,v.v...) do ưu thế về chất lượng, giá cả và nguồn cung cấp ổn định.



Một số quy định về nhập khẩu hàng dệt may vào AUSTRALIA

I. Thuế suất

1. Thuế nhập khẩu

Thuế nhập khẩu vào Australia được tính theo trị giá FOB của hàng nhập khẩu. Năm 2000, thuế suất thuế nhập khẩu quần áo vào Australia là 25%, giảm so với mức 28% của năm 1999 và dự kiến sẽ chỉ còn 17,5% vào năm 2005. Tương tự, thuế nhập khẩu giày dép năm 2000 là 15%, và chỉ còn 10% vào năm 2005.

Tháng 7/1998, Chính phủ Australia đã quyết định hỗ trợ 772 triệu Đôla Australia cho chương trình phát triển ngành công nghiệp dệt may và giày dép (TCF), bao gồm các kế hoạch đầu tư, nghiên cứu, triển khai, cơ cấu lại sản xuất và hoàn thiện hệ thống thuế. Theo chương trình này, mức thuế nhập khẩu đánh vào TCF giảm mạnh, cho đến 2005, mức thuế nhập khẩu chỉ bằng khoảng 50% mức thuế của năm 1998.

Mức thuế chi tiết với các mặt hàng cụ thể có thể tham khảo tại http://www.apectasiff.org

2. Các loại thuế khác

Từ 1/7/2000, thuế bán buôn Australia được thay thế bằng thuế hàng hóa và dịch vụ (GST), áp dụng với hầu hết các loại hàng hóa và dịch vụ trên thị trường Australia, bao gồm cả hàng nhập khẩu, với mức thuế 10% trị giá hàng hóa. Trị giá thuế đánh vào hàng nhập khẩu bằng 10% (CIF + thuế nhập khẩu).

Thông tin chi tiết về GST có thể tham khảo tại Cơ quan thuế của Australia (Australian Taxation Office). Địa chỉ Website: http://www.ato.gov.au

II. Tiêu chuẩn sản phẩm và quy định về nhãn mác

1. Tiêu chuẩn sản phẩm

Quy định về tiêu chuẩn sản phẩm dệt may của Australia bao gồm:

AS 2663-1983 Hàng dệt - Rèm các loại dành cho tiêu thụ nội địa.

AS 2663.1-1997 Hàng dệt - vải dệt kim và dệt thoi dùng cho nội thất.

AS 2687-1997 Hàng dệt - vải bọc đồ gỗ dùng cho tiêu thụ nội địa và kinh doanh.

AS/NZS-1957:1998 Hàng dệt - Tiêu chuẩn về nhãn mác.

AS 2001.2.22-1986 Phương pháp kiểm định hàng dệt.

Thông tin chi tiết có thể tham khảo tại

Cơ quan tiêu chuẩn hóa Australia.
Standards Australia Strathfield NS 20 2135
Tel: 61-2-9746-4700.
Fax: 61-2-9746-8450
Website: http://www.standards.com.au

2. Quy định về nhãn mác

Nước xuất xứ, thành phần sợi, hướng dẫn sử dụng là các thông tin bắt buộc phải có trên nhãn hàng dệt may. Các thông tin phải được viết bằng tiếng Anh. Các ký hiệu và các biểu tượng không được chấp nhận. Đối với đồ ngủ trẻ em, trên nhãn mác phải ghi mức độ dễ bắt lửa. Quy định này cũng áp dụng đối với các loại vải giấy.

Các thông tin bổ sung khác trên nhãn mác phải đúng với sản phẩm có trong bao gói. Các đại lượng đo được thính theo hệ mét. Các sản phẩm được dán nhãn bằng những thứ tiếng khác tiếng Anh hoặc có các thông tin không chính xác sẽ không được nhập khẩu vào Australia.

TÌM HIỂU THỊ TRƯỜNG

ĐÔNG ÂU SẼ TRỞ THÀNH MỘT THỊ TRƯỜNG TIÊU THỤ HÀNG MAY MẶC LỚN VÀO NĂM 2004

Nhiều người thậm chí vẫn còn chưa nhận ra một điều là đến cuối năm 2004, EU sẽ trải qua một sự kiện lớn, đó là việc gia nhập của 10 nước Ba Lan, Hungary, cộng hoà Czech, Cộng hoà Slovak, các nước Baltic gồm Estonia, Latvia và Lithuania. Cũng không thể quên đất nước Slovenia bé nhỏ trước đây thuộc Liên bang Nam Tư và hai đảo vùng Địa trung hải Malta và Cyprus.

Tổng GDP của các nước này hiện bằng 40% GDP của Đức, song những thành viên mới này sẽ là một thị trường có sức mua lớn đối với các nước xuất khẩu như Trung Quốc và đặc biệt là mặt hàng quần áo may sẵn phục vụ khách hàng trung lưu và bình dân.



Xu hướng biến động của thị trường Đông Âu: ngành may mặc sẽ nở rộ

Những năm 90 là những năm tiêu thụ bị thu hẹp ở những thị trường này trước những biến động về chính trị xã hội. Tuy nhiên, năm 1999 đã có sự thay đổi đáng kể khi các nước này phát triển các mối quan hệ thương mại với các nước thành viên EU. Tỷ lệ tăng trưởng bình quân trong năm 2000 là 6,4% và năm 2001 sẽ ở mức 4,7%.

Theo đánh giá của IMF, những nước này có bước tăng trưởng nhanh hơn cả các nước công nhiệp. Cũng phải thừa nhận rằng các nước này nghèo hơn các nước Tây Âu và vừa qua cũng phải gánh chịu hậu quả từ sự tụt dốc của nền kinh tế toàn cầu và vụ khủng bố nhằm vào nước Mỹ hôm 11/9 song đã xuất hiện những dấu hiệu phục đáng kể ở các nền kinh tế này.

Trên đà triển vọng tăng trưởng kinh tế đó, các nhà phân tích thị trường dự đoán mức tăng trưởng tiêu thụ mặt hàng quần áo hàng năm trong khu vực ước đạt 5%, đặc biệt là sự bùng nổ tiêu thụ ở giới trẻ trong vài năm tới.

Bên cạnh đó mức thuế quan khá nặng hiện nay áp dụng đối với hàng may mặc châu A' (vượt trên mức 60%) trong hai năm tới sẽ được cắt giảm đáng kể. Các nước này sẽ phải điều chỉnh lại các mức thuế quan của mình cho phù hợp với cơ chế của EU.

Hàng Trung Quốc thâm nhập mạnh mẽ

Một người chỉ một lần ghé thăm các chợ lớn tại Thủ đô Prague, Budapest, có thể nhận thấy các sản phẩm may mặc Trung Quốc đã chiếm lĩnh thị trường khách hàng bình dân như thế nào. Tuy nhiên, theo các nhà phân tích vẫn còn các khoảng trống cần phải bù lấp, đó là thị trường quần áo công sở, tầng lớp trung lưu, bên cạnh đó vấn đề giá cả rất được quan tâm.

Nhu cầu đối với các loại quần áo chất lượng tốt

Mùa đông khắc nghiệt khiến mặt hàng quần áo có chất liệu len dạ và nhu cầu các loại quần áo chất lượng tốt tăng lên. Các nhà sản xuất như Prato, một hãng sản xuất len dạ của Italia cho biết mối quan hệ thương mại của họ với Đông Âu đã tăng mạnh mặc dù mức tiêu thụ hiện nay còn thấp. Năm ngoái giá trị bán hàng của Prato sang Ba Lan tăng mạnh 73% và Slovenia 350%.

Nhà tư vấn người Đức Bernd Sonntag đã từng làm việc 30 năm trong ngành dệt may đã đưa ra những lời khuyên xác đáng đối với các nhà xuất khẩu sang thị trường Đông Âu cũng như Đức.

Ông Sonntag cho biết chiến lược tốt nhất là tập trung vào các thành phố thị xã lớn, chiếm tới 90% tổng sức mua trong khu vực. Ông cũng đưa ra lời khuyên rằng các nhà nhập khẩu sẽ nài nỉ việc thanh toán bằng tiền mặt trong lần giao dịch đầu tiên bởi vì các nội quy kinh doanh ở Đông Âu là không cao lắm.

Nếu có thể, nên có các đại diện bán hàng chuyên nghiệp quen thuộc với ngôn ngữ và phong tục của khu vực để tránh xung đột quyền lợi với các nhà kinh doanh nội địa.

Đối với sản phẩm, nhà tư vấn này cho rằng các ngành công nghiệp trong nước thường tập trung vào việc sản xuất quần áo cho người trưởng thành, để lại một khoảng trống đối với thị trường quần áo trẻ em và trẻ sơ sinh. Nếu không tính về chủng loại, giá các sản phẩm dành cho tầng lớp trung lưu và bình dân khá quan trọng đặc biệt là ở các nước có thu nhập từ 400 USD (Ba Lan) và 230 USD (Slovakia).

Sonnatag bổ sung thêm, việc tiếp cận ngay các nhà phân phối hàng may mặc hàng đầu tại các nước này chưa hẳn đã là một chiến lược tốt. Chỉ có một số ít các nhà cung cấp thành công theo con đường đó khi tiếp cận thị trường Đông Âu. Thông thường, họ phải xây dựng danh tiếng trong khu vực ban đầu thông qua việc hợp tác với các đối tác nhỏ hơn. Trong bất kỳ trường hợp nào, các điều khoản ưu đãi có thể được dàn xếp dễ dàng hơn khi làm việc với các đối tác kém tiếng tăm hơn trên thị trường.

Một số hội chợ hàng may mặc chọn lọc thường được biết đến là một biện pháp tiếp cận nhanh nhạy đối với thị trường. Trong đó có ba hội chợ được xem là cổng tiếp cận thị trường Đông Âu. Ông Leipziger Messe, người tổ chức hội chợ thời trang Leipzih tại Đức, cho biết có tới 11% các khách hàng tham quan đến từ Ba Lan, Cộng hoà Czech, Belarus, Ukraine và một số trung tâm khác.

Mặc dù đã mất đi ít nhiều danh tiếng so với trước đây, song Hội chợ thời trang Poznan tại Ba Lan vẫn có tiếng là hoạt động đầu tư có hiệu quả vào thị trường Ba Lan và các thị trường lân cận với việc thu hút hơn 13.000 khách tham quan chỉ trong tháng 8/2001.

Cơ hội của tiếp cận thị trường Đông Âu hiện nay chỉ mới ở mức tiềm năng. Tất nhiên thị trường Phần Lan đã có tới 40 triệu

người tiêu thụ đạt giá trị ước tính 3,5 tỷ USD với mức tăng bình quân hàng năm tư 5% đến 7%. Đức và Italia đi đầu là những thị trường nhập khẩu hàng may mặc của nam như com-lê, quần âu và áo khoác và các sản phẩm thời trang cho giới trẻ nữ. Có tới 40% tổng số hàng nhập khẩu là từ châu A', dẫn đầu là Trung Quốc. Nước này cũng khá mạnh trong các mặt hàng đồ lót, đồ da, giày thể thao, găng, ủng.

Các loại quần áo có nhãn mác đang ngày càng được ưa chuộng và Hungary có lẽ là một thị trường tiềm năng nhất gợi người ta nghĩ đến một trung tâm thời trang Trung Âu thời kỳ trước thế chiến lần thứ hai. Các cửa hàng lớn như Skala và Centrum chiếm tới 41% thị trường bán lẻ với hàng loạt các cửa hàng nhỏ cá chợ và các quầy quần áo cũ.

Tuy nhiên, các chủ cửa hàng may mặc tại Thủ đô Budapest lại không hướng nhiều tới việc kinh doanh các loại quần áo có nhãn, và giá cả cũng khá chênh lệch. Một chiếc quần Jean hiệu Levi có giá 60 USD, trong khi một chiếc quần Jean không có nhãn mác thì giá cũng là 23 USD. Chiếc áo khoác hiệu Ted Lapidus dành cho phụ nữ giá 90 USD trong khi một chiếc áo tương tự không có nhãn mác lại là 45 USD.

(Theo Thương vụ Hồng Kông)

NGƯỜI CHỦ NGÂN HÀNG BƯỚNG BỈNH

Các nhà tài chính châu Âu đang đánh cược rằng Kim Jung-tae có thể giúp Hàn Quốc cải cách nền kinh tế nước này

Các nhà tài chính Hàn Quốc thường không được cho là có tính cách ương bướng. Trong vài chục năm qua, họ đã hoạt động dưới sự điều khiển của chính phủ, ngoan ngoãn cung cấp các khoản vay cho các công ty mà chính phủ cho là có tính chiến lược. Vì vậy, đã xảy ra một cú sốc khi Kim Jung-tae, giám đốc điều hành ngân hàng Kookmin, ngân hàng lớn nhất Hàn Quốc, trong tháng 11 quyết định từ chối kiểu làm ăn đó.

Mặc dù chịu áp lực của chính phủ, Kim đã từ chối cung cấp thêm bất cứ khoản vay nào cho công ty đang gặp khó khăn Hynix Semiconductor, công ty sản xuất chíp lớn thứ 3 thế giới.

Việc làm của ông đã khởi đầu cho một xu hướng mới : 3 ngân hàng khác cũng đã theo cách của ông từ chối cho vay. Trong tháng trước, chính phủ đã phải nhờ các nhà tín dụng khác, do 4 ngân hàng nhà nước của Hàn Quốc quản lý, để cùng hỗ trợ cho Hynix khoản vay trọn gói là hơn 6,3 tỷ USD, trong khi số nợ của Hynix hiện là gần 7 tỷ USD. Sự tồn tại của Hynix nhờ đó vẫn được duy trì, nhưng Kim đã thể hiện được quan điểm của mình. Scott Lee, một nhà phân tích của ngân hàng Deutsche tại Seoul cho rằng "Quyết định không cho vay đó thực sự là sự kiện có ý nghĩa, Kim đã cho thấy, ông có quyền làm chủ ngân hàng của mình"



Việc một số ngân hàng đã cúi đầu trước áp lực của chính phủ cho thấy Hàn Quốc sẽ phải mất nhiều thời gian để làm cho chính trị tách rời tài chính. Nhưng với Kookmin, mọi chuyện đã rõ ràng. Khi phóng viên tạp chí FORBES GLOBAL hỏi tại sao ông từ chối cung cấp khoản vay mới cho Hynix, Kim trả lời :"Mục đích của chúng tôi là tối đa hoá lợi nhuận của cổ đông. Vì vậy chúng tôi phải thực hiện những gì có lợi nhất cho họ".

Thật khó diễn tả những quan điểm mới mẻ của Kim có ý nghĩa thế nào với khu vực châu A', không chỉ với riêng Hàn Quốc và không chỉ trong ngành ngân hàng. Từ những năm 60, các thị trường tài chính đã được chỉ định là phục vụ cho các nhu cầu của công nghiệp. Những kiểu cho vay kém hiệu quả như vậy đã góp phần vào cuộc khủng hoảng tài chính Nhật Bản từ năm 1990 và khủng hoảng kinh tế toàn khu vực vào cuối những năm 90. Tuy vậy, các ngân

hàng châu A' vẫn rất chậm chạp trong việc thay đổi cách làm. Chẳng hạn ở Nhật Bản, gánh nặng nợ xấu đang chồng chất lên cả hệ thống ngân hàng và một nhân tố chính kéo cả nền kinh tế rơi vào cuộc khủng hoảng tồi tệ. Hơn 4 ngân hàng lớn nhất sẽ thông báo thua lỗ trong năm nay và chỉ đến bây giờ họ mới bắt đầu xoá phần lớn các khoản nợ xấu.

Cách giải quyết của Kim trái ngược hẳn. Kim là người ngoài ngành đầu tiên điều hành một ngân hàng lớn của Hàn Quốc. Ông chưa từng làm ở một ngân hàng hay một công ty tư vấn giám sát nào trước đó, ông đã làm việc 24 năm trong ngành kinh doanh chứng khoán. Công việc này đã dạy ông 2 bài học : tôn trọng sức mạnh của thị trường vốn và luôn hướng tới mục tiêu lợi nhuận.

Hasung Jang, nhà hoạt động cổ đông hàng đầu tại Hàn Quốc và là bạn của Kim nói "Ông ta được rèn luyện trong môi trường khác hẳn. Việc có kinh nghiệm trong ngành ngân hàng nhiều khi là một trở ngại hơn là một điều có ích. Bạn bị ràng buộc bởi các thông lệ cũ, những thói quen xấu, những mối quan hệ. Những điều này chẳng giúp ích gì cho bạn".

Trước khi làm việc trong ngành ngân hàng năm 1998, Kim điều hành công ty chứng khoán Dongwon, là công ty nổi tiếng trong suốt thời kỳ khủng hoảng ở Hàn Quốc năm 1997- 1998 bởi đây là công ty chứng khoán duy nhất trong cả nước có lãi. Đây cũng là công ty đầu tiên của Hàn Quốc thực hiện dịch vụ quyền chọn chứng khoán.

Thành công của Kim tại Dongwon đã thu hút sự chú ý của các nhà cải cách trong chính phủ của Tổng thống Kim Dae-jung. Ông đã được chọn để phục hồi lại H&CB, một ngân hàng cầm cố quan trọng của đất nước (trong đó chính phủ nắm 15% cổ phần). Mặc dù đang có hoạt động kinh doanh tương đối ổn định, ngân hàng này vẫn có nhiều khoản cho vay không hiệu quả (đặc biệt là với các doanh nghiệp nhỏ) chiếm khoảng 8% trong tổng danh mục đầu tư. Trong 2 năm, Kim đã giảm nợ xấu xuống 2% trong danh mục, đưa ngân hàng này trở thành ngân hàng Hàn Quốc đầu tiên được niêm yết trên thị trường chứng khoán New York và trở thành ngân hàng có lợi nhuận cao nhất ở Hàn Quốc.

Cuối năm 2000, Kim đã vạch ra kế hoạch hợp nhất ngân hàng lớn thứ 2 châu A', ngoài Trung Quốc và Nhật Bản, của ngân hàng H&CB và ngân hàng Kookmin (ngân hàng mới vẫn lấy tên là Kookmin).

Hành động khôn ngoan

Đây là gần như là lần đầu tiên Hàn Quốc có vụ sáp nhập lớn dưới áp lực của thị trường chứ không phải theo sắc lệnh của chính phủ. Mặc dù sở hữu 15% cổ phần trong H&CB và 7% trong Kookmin, chính phủ cũng không thúc đẩy 2 ngân hàng sáp nhập.

Tuy nhiên, chính phủ cũng hài lòng với sự kiện này vì sự sáp nhập sẽ tạo ra một ngân hàng mạnh hơn để dẫn dắt cuộc cải cách kinh tế. Hơn nữa, chính phủ cũng nhận thấy việc sáp nhập 2 ngân hàng mạnh nhất sẽ thúc đẩy quá trình hợp nhất ngân hàng và đem lại cho Hàn Quốc một ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế. Ngân hàng mới Kookmin có ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế 550 tỷ USD của Hàn Quốc ; sở hữu 24% trong tổng số tài sản của ngân hàng trị giá 471 tỷ USD; có số khách hàng nhiều nhất (22 triệu).

Một lĩnh vực mà Kookmin không định chiếm ưu thế là cho vay với các tập đoàn đại gia đình (Chaebol), và các các tập đoàn

lớn khác. Đây chính là mục đích của ông. Kim đã tuyên bố ông muốn giảm việc cho vay các tập đoàn lớn từ 10% xuống khả năng là 0%. Theo thói quen, ông nói thẳng ra là "Kiểu quản lý tập trung và trình độ mà ai cũng biết của các chaebol không giống với các tiêu chuẩn cần thiết để cho vay của chúng tôi. Chỉ khi họ thay đổi, và chắc chắn họ sẽ phải thay đổi để tồn tại, thì tôi mới có thể cho họ vay". Một lý do nữa là cho các chaebol vay có nhiều rủi ro và không có lãi.

Thay đổi hoàn toàn với cách kinh doanh thông thường ở Hàn Quốc

Từ trước đến nay, các chaebol vốn được các ngân hàng HQ dành nhiều ưu tiên, do vậy họ đã tranh thủ những khoản vay rất lớn. Kim cho rằng các chaebol nên dừng việc vay tiền và tìm kiếm vốn từ các thị trường vốn, đồng thời nên đẩy nhanh quá trình cơ cấu lại chaebol và cả nền kinh tế.

Jang tin rằng Kim sẽ đóng vai trò như chất xúc tác cho quá trình này "Nếu làm được những gì đã nói, ông ấy sẽ mang lại sự thay đổi mạnh mẽ cho hệ thống tài chính - và cũng kéo theo cả nền kinh tế. Cho đến khi nào ông vẫn giữ được sự độc lập với ảnh hưởng của chính phủ, tôi không thấy có lý do gì ngăn cản ông làm việc này".

Không bị ảnh hưởng bởi chính phủ chỉ là một chuyện. Kim vẫn gặp nhiều rắc rối với liên đoàn lao động. Tháng 12/2000, khi liên đoàn biết được vụ sáp nhập đã được lên kế hoạch, họ đã bao vây người đứng đầu ngân hàng Kookmin trước đây trong văn phòng của ông 2 ngày để ngăn cản ông ký các văn bản hợp nhất. Để làm dịu tình hình, Kim đã cam kết không sa thải người nào, thay vào đó, ông giảm bớt nhân công bằng cách cho nghỉ mất sức hoặc về hưu sớm. Với việc dường như là đầu hàng công đoàn, ông đã ngay lập tức bị chỉ trích. Một nhà phân tích của Nomura nói "Ông ta cố làm vui lòng nhân viên, nhưng các cổ đông chắc sẽ không vui lòng".

Trong thực tế, Kim chỉ đơn thuần trì hoãn việc giảm nhân công cho đến khi tình hình lắng xuống. Op de Beeck chỉ ra rằng khi việc phân tích chi tiết về hoạt động của ngân hàng mới được hoàn thành, có thể trong vài tháng, thì việc cắt giảm mạnh nhân công có thể diễn ra ở nhiều văn phòng chi nhánh, và đến lúc đó Kim có thể đã có vị trí vững chắc hơn để dàn xếp với công đoàn.

Tuy vậy, việc làm táo bạo nhất của Kim trong quản lý là về hội đồng quản trị gồm 27 người. Mặc dù 70% ngân hàng do người nước ngoài nắm giữ, nhưng chỉ có 3 người trong hội đồng quản trị. Kim có ý định thay thế một nửa hội đồng này, bằng việc bổ nhiệm thêm một số giám đốc độc lập mới. Trong hội đồng, ông cũng dành vị trí cho nhà quản lý nữ, sự kiện lần đầu tiên xảy ra trong một ngân hàng Hàn Quốc.

Mức lương của ông hiện này là một trong những mức lương cao nhất Hàn Quốc, nhưng cũng là xứng đáng nếu Kim thực hiện được lời hứa đạt được tỷ lệ lợi nhuận trên tài sản (ROA) là 1,5%, lợi nhuận cổ phần (ROE) là 25% và huy động vốn thị trường đạt 16 tỷ USD vào cuối năm 2004. Theo công ty Credit Suisse First Boston, tỷ suất ROE của Kookmin sẽ là 25% năm 2002. Mức vốn huy động đã tăng từ 8 tỷ USD tháng 11 (khi vụ sáp nhập hoàn thành) lên 12 tỷ USD. ROA sẽ là 1,4%. Để đạt mục tiêu ROA, Kim sẽ tăng các khoản vay cho các công ty nhỏ và công ty mới thành lập cho dù ông phải giảm các khoản vay cho chaebol.

Kim cũng muốn chấn chỉnh lại tài chính cá nhân ở Hàn Quốc, nơi việc quản lý vốn đang ở trong thời kỳ đen tối cho dù đây là nền kinh tế lớn thứ 12 của thế giới.

Khoảng 60% tổng số tiết kiệm gia đình trị giá 642 tỷ USD đang được giữ dưới dạng tiền mặt hoặc gửi ở ngân hàng với tỷ lệ lãi suất thấp. Vì vậy, Kim sẽ cung cấp thêm nhiều dịch vụ quản lý tài sản, trong đó có bảo hiểm với sự giúp đỡ của công ty ING. Với những khách hàng giàu có nhất, Kim có kế hoạch giới thiệu dịch vụ ngân hàng cá nhân tin cậy, một thị trường lớn chưa được khai thác. Kim hy vọng điều này sẽ tăng khoản thu phí dịch vụ từ 15% lên 30% trong tổng thu nhập của ngân hàng.

Ngay cả khi đặt những mục tiêu chính như vậy, Kim vẫn dành thời gian vào việc sáp nhập ngân hàng trong 1, 2 năm tới. Vào lúc này, ông không chỉ điều hành 1 mà là 2 ngân hàng dưới cùng một cái tên, để làm điều đó, ông phải liên tục đi lại giữa 3 văn phòng khác nhau trong mỗi tuần. Kim đã cam kết hoàn thành công việc sáp nhập này vào cuối năm 2002.

Thời gian tới, các ngân hàng khác sẽ tìm thấy đối tác sáp nhập trong số 16 ngân hàng còn lại, vì Hàn Quốc có lẽ chỉ cần nhiều nhất là 4 ngân hàng. Kim đã hứa sẽ không mua thêm một ngân hàng nào nữa. Điều này là dĩ nhiên, bởi vì ông đã nắm trong tay hai ngân hàng lớn nhất và mạnh nhất.

Với mức tăng trưởng của Hàn Quốc năm 2001 là 2,2% và dự đoán là 3,5% năm 2002, cổ phiếu của Kookmin là món hời với các nhà đầu tư. Người đứng đầu ngân hàng tiêu dùng của Kookmin cho rằng “Chúng tôi đang có một cơ hội vàng để thu lợi từ hoạt động sáp nhập. Tuy nhiên, một điều nguy hiểm là chúng tôi đang quá mạnh và tự tin với sức mạnh thị trường của mình. May thay, nguy cơ này không thể ảnh hưởng đến một con người cá tính như Kim. Ông sẽ luôn tiến lên phía trước”.